

# 运用 ERP 系统 进行销售与收款流程审计



武汉大学商学院 段吴琼 刘锦芳

ERP 系统的有效运行有助于企业实现规范化管理,提高企业经营效率,同时也产生了一些内部控制审计问题。本文仅对丝宝集团公司销售与收款流程的内部控制审计做些分析。

## 一、企业集团财务集权管理特点分析

**1. 资金集中管理。**①资金账户集中管理,总部设立总账户,在全国各地指定的营业网点设有分账户;各个分公司除了留有用于办理日常开支业务的账户外,没有开设其他银行账户。②整个集团的资金调度、投资、融资等内部理财工作均由总部财务负责,各个分公司相当于成本、费用中心。

**2. 财务人员集中管理。**集团总部的财务部下设四个部门,即财务会计部、会计管理部、证券部和理财部。财务会计部下设内部稽核部,负责内部审计工作;会计管理部负责集团公司的日常财务工作;证券部负责公司的投资、融资;理财部负责对财务人员的考核,并负责管理各个分公司计财部的财务人员。销售公司在各个销售区域所设置的联络处的财务人员也归理财部管理。

**3. 集中采购,统一销售。**①集团各个分公司的产品,除了药品外,均由销售总公司负责销售。②采购部门实行集中采购,通过电子采购平台进行招标并允许合格的供应商竞标。

## 二、ERP 系统环境下销售与收款流程分析

**1. 销售与收款流程。**销售与收款业务是以业务员争取到客户为出发点,经过主管的赊销批准,按照 ERP 系统已设定的销售价格录入订单,再依据订单到配送站仓库请求供货,在合理安排货物供应后,由配送站仓库主管开具出库单,发出货物给客户。其具体流程是:销售订单→赊销批准→录入订单→安排供货、生成出库单→发货过账→生成虚拟销售发票→在 ERP 财务系统中对销售发票分类汇总→申报税金→开具增值税专用发票或普通税票→虚拟销售发票过账→收款→清理应收账款。

流程中的“发货过账”与“虚拟销售发票过账”是由系统按已编制好的自动凭证入账。流程中订单的赊销审核,订单录入中对货物价格或折扣、折让的检查,货物出库单的开具,均是由人工操作。在执行这些审核控制时,执行者基于 ERP 系统提供的信息,做出符合公司总部政策的决策,而软件系统本身可以在一定程度上保证业务按规定执行,如订单录入时,程序设定必须录入规定的价格。而发货过账、生成虚拟销售发票、在 ERP 财务系统中对销售发票分类汇总、虚拟销售发票过账、清理应收账款均是由系统自动执行,这样保证了销售业务数据的完整和准确。审计重点应放在对业务流程内部控制设计的合理性、源头数据真实性、准确性的审核上。

## 2. 销售与收款流程控制点。

(1)由销售主管依据 SAP 系统给出的客户的可赊销水平决定是否赊销,若是客户违反合同,未按期还款数达到一定水平,即使是在赊销范围内的赊销,销售主管也可以不予批准。

(2)录入人员在录入订单时依据 ERP 系统给出的商品价格、折扣和折让政策对此订单进行审核,对不符合规定价格或既定政策的订单可以不录入,并要求业务员重制订单。

(3)配送站仓库主管根据库存情况分配货物,按照货物需求的紧急程度安排货物出库顺序。

(4)按照客户性质进行销售发票的汇总,以便在报税时分别开具增值税专用发票和普通税票,以保证报税真实、准确。

(5)由联络处会计根据每笔销售业务核对订单、出库单,再将虚拟销售发票逐个标记过账,以避免销售业务的遗漏。

(6)收款方式有三种:①业务员将客户开具的汇票交联络处会计,再由联络处会计寄往集团总部财务会计部,财务会计部依据汇票到银行办理进账。②业务员将客户支付的现金、支票交联络处出纳,再由联络处会计向总部账户汇款。③客户直接电汇总部。这三种收款方式均是将款项存入总部账户,同时做清账记录,保证收款完整、及时。

(7)清账后应立即更新客户还款情况并及时反映客户的资信状况,以保证销售主管能依据及时、准确的客户资信情况做出正确的决策。

## 三、ERP 系统环境下销售与收款流程内部控制审计的关键点

计算机信息系统环境下的内部控制包括一般控制和应用控制。一般控制是对业务运行的环境控制,包括:①组织与管理控制;②应用系统开发和维护控制;③计算机操作控制;④系统软件控制;⑤数据和程序控制。应用控制是指在商业运作流程(如 ERP)中加入控制点以确保信息完整、准确、真实,业务经过授权,不相容职责相分离。

### 1. 一般控制审计。一般控制审计的关键点是:

(1)由于整个业务流程中的各项业务量是相互衔接、相互牵制的,因此审计重点在于检查是否有相应的运行制度以保证各个部门能严格按操作流程分工协作、相互制衡并检查该制度的执行情况如何。如从销售订单申请、审核到订单录入、仓库发货,其涉及到的销售部、计财部、配送站等各个部门职责分工是否明确,是否各司其职。

(2)检查互不相容的的职务是否由不同的人员担任,赊销、出库、凭证过账、税务申报、退货付款是否均有专人审核,以实现控制,避免内部人贪污和制造虚假信息。



# 审计期望差： 个人理性与社会理性的矛盾

上海财经大学 章立军

近年来,国内外审计失败的案例层出不穷,注册会计师行业陷入了巨大的信任危机之中。本文从企业的契约理论出发,分析与审计有关的利益相关者,从博弈论的角度重新定义审计期望差并揭示其实质,探寻审计期望差无法消除的原因,并提出缩小审计期望差的建议。

## 一、审计期望差的博弈解释

根据契约理论,企业是通过契约关系形成的利益相关者的结合体,是由一系列契约连接成的网络。企业的利益相关者主要有股东、雇员、债权人、供应商、客户、政府和社区等。在众多利益相关者中,有些是经济实力强大的利益相关者,如机构投资者、大债权人、大型的采购商和供应商等,他们对公司有较大影响力。而有些则属于弱势群体,主要包括小的私人股东、雇员、客户和小供应商甚至是整个社区的人员,其对公司的影响力则很小。

所有的利益相关者都能够获得(只要有这个愿望)公司公布的财务报告和作为公共物品的审计报告。这些利益相关者利用经过审计的会计信息来降低契约成本,因此他们对审计具有一定的经济依赖性,对审计信息的质量、审计人员的职责和审计作用存在着一定的期望。由于审计报告属于公共物品,具有一定的外部性,对审计报告的使用存在“搭便车”现象,因此各利益相关者从自身利益最大化的角度出发,往往对审计报告的期望会比较高;而审计人员也要从成本效益原

则出发,考虑提供适当的审计报告,这样就形成了审计人员和利益相关者之间的博弈关系。

在这一博弈过程中,局中人有审计师和各利益相关者。局中人的策略为:审计师或遵守准则进行审计,或不遵守准则进行审计,股东及其他利益相关者或相信并使用经审计的会计信息,或不相信经审计的会计信息。

审计师的盈利函数为审计收益减去审计成本。根据其策略空间,可分为按照准则进行审计和不按照准则进行审计两种情况。值得注意的是,审计师是从自身利益的角度考虑收益与成本问题的,即私人收益与成本,这不同于社会收益与成本。在各利益相关者相信审计信息的前提下,遵守准则的审计师获得的净收益为 $(R_1-N_1)$ ,不遵守准则的审计师获得的净收益为 $(R_1-M_1)$ ;在各利益相关者不相信审计信息的前提下,遵守准则的审计师获得的净收益为 $(R_2-N_2)$ ,不遵守准则的审计师获得的净收益为 $(R_2-M_2)$ 。其中,遵守准则的成本 $N_i(i=1,2)$ 大于不遵守准则的成本 $M_i(i=1,2)$ ;相信审计师而支付的费用 $R_1$ 大于不相信审计师而支付的费用 $R_2$ 。各利益相关者的盈利函数是从降低契约成本的角度来定义的。在审计师遵守审计准则的情况下,各利益相关者因相信并使用经审计的信息而获得的收益为减少的交易成本 $T$ ,因不相信经审计的信息而获得的收益为重新收集其他信息从而印证审计信息真实而产生的净收益 $(T-C)$ 。当审计师不遵守审

(3)系统日志的信息采集、记录是否能保证记录了所有操作,以防止享有特权的系统管理员不留痕迹地进入系统,执行交易和修改数据,系统日志是否有安全的维护和保存措施。

(4)对系统运行中可能出现的因意外断电或网络故障而导致传输中的数据丢失问题,是否有相应的防范措施。如对正处于录入中的数据不存入数据库,只是存在缓存中,当业务执行完毕,操作员确认保存时才存入数据库,一旦数据因故障丢失,则要求操作员重输;在数据处理过程软件具备自检功能,并能在出现错误时提示操作员录入有误,要求修改,以保证数据无差错。

(5)软件的接触控制,即是否明确规定操作员的权限。主数据库服务器所在的机房是否有完善的防火、防盗措施,是否有专门的控制制度以保障服务器硬件设施和计算机中软件与数据的安全。

## 2.应用控制审计。应用控制审计的关键点是:

(1)真实性。检查订单是否经过销售主管审核,主营业务收入明细账中的会计处理与销售中的赊销审批是否合法、合

理;观察、询问以确定出库单是否在合理考虑库存和货物需求后开出;检查收入明细账中的分录所附的业务单据如订单、出库单、发票等是否齐全;检查销售主管是否严格执行审批;核对销货退回业务的记账凭证所附单据是否有销售主管签章;是否经过客户、业务员、配送站仓库主管三方的审核确认;向客户发函并对配送站的存货进行盘点以证实货物确已入库;三种收款方式是否均按流程设计严格执行;向银行发函询证,以确定款已入账。

(2)完整性。检查出库单的生成是否严格遵循货物的出库流程,货物的出库必须凭出库单。

(3)估价机构的准确性。审核订单录入是否严格按既定价格、折扣政策执行,软件中是否已存在硬性设置;复算销售发票上的数据;导入金税系统的数据接口是否正确从ERP系统中取数,系统中有无可人为调整数据的功能;复算应纳税款,检查税金是否已得到正确申报。

(4)及时性。将销货业务登记入账日期与收款清账日期相核对,检查对应收账款的清账和客户资信情况。□